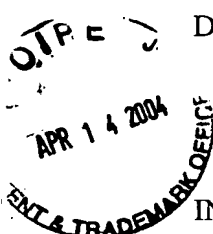


#15



DOCKET NO.: 214607US2/hc

IN THE UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

IN RE APPLICATION OF:

Toyoji IKEZAWA, et al.

SERIAL NO: 09/964,585

GROUP: 2171

FILED: September 28, 2001

EXAMINER: ETIENNE P. LEROUX

FOR: SALES MANAGEMENT SYSTEM AND METHOD THEREOF

LETTER

RECEIVED

APR 15 2004

Technology Center 2100

Mail Stop DD  
Commissioner for Patents  
P.O. Box 1450  
Alexandria, VA 22313-1450

Sir:

Submitted herewith is a Japanese Office Action for the Examiner's consideration. The references cited therein have been previously filed on February 3 and May 28, 2003.

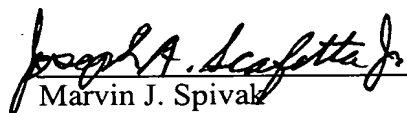
Respectfully Submitted,

OBLON, SPIVAK, McCLELLAND,  
MAIER & NEUSTADT, P.C.

Customer Number

22850

Tel. (703) 413-3000  
Fax. (703) 413-2220  
(OSMMN 08/03)



Marvin J. Spival

Attorney of Record

Registration No. 24,913

Joseph A. Scafetta, Jr.  
Registration No. 26, 803



Departure No. 022935 1  
Mailed Date January 27, 2004

# NOTIFICATION OF REASONS FOR REFUSAL

Application No.	Japanese Patent Application No. 2000-299945
Dated	January 22, 2004
Examiner	Naozumi IWAMA 9287 5L00
Agent	Mitsuru KIMURA
Articles Concerned	main statement of Section 29, Section 29 Subsection (2)

**RECEIVED**

APR 15 2004

Technology Center 2100

The present application is rejected based on the following reasons. Your opinion against the rejection will be acceptable within 60 days from the departure date of this notification.

## REASONS

A.

The invention recited in the claims of the present application indicated below can not be patented, because the invention does not satisfy the requirement regulated by the Japan Patent Law Section 29 Subsection (1) main statement.

## NOTE

As to claims 1 to 6

The matter recited in claims 1 to 6 regulates artificial rules of a "sales management method", and thus does not correspond to "the creation of technical idea utilizing law of nature".

As to claims 7 to 19, and 20

The matter recited in claims 7 to 19 is a "sales management system" in form and described as an invention of a "product". However, nothing is described about substantial hardware resources, and the descriptions about processing by software are extremely abstract. Therefore, it can not be said that "information processing by software is realized specifically by using hardware resources".

Similarly, the matter recited in claim 20 is a "computer-readable recording medium recording a program" in form, but it can not be said that "information processing by software is realized specifically by using hardware resources".

B.

The invention recited in the claims of the present application indicated below can not be patented under the regulation of the Japan Patent Law Section 29 Subsection (2), because the invention could easily have been made, prior to the filing of the present application, by a person with ordinary skill in the art to which the invention pertains, on the basis of the invention described in the publication indicated below which was distributed in Japan or elsewhere prior to the filing of the present application or the invention made available to the public through electric telecommunication lines in Japan or elsewhere prior to the filing of the present application.

NOTE

As to claims 1 to 20

The Cited Reference 1 describes a sales productivity improvement support system for performing creation and management of a business negotiation process (see particularly the paragraphs [0069] to [0074]).

It can be recognized that under what condition and in what mode various information such as evaluation, etc. is displayed is a matter of design variation optionally set by a person with ordinary skill in the art.

Accordingly, it can be recognized that the invention recited in claims 1 to 20 could easily have been reached by a person with ordinary skill in the art on the basis of the Cited Reference 1.

List of Cited References, etc.

*FILED 2-3-03* -1. Unexamined Japanese Patent Application KOKAI Publication No. 09-160979

Record of the result of prior art search

-Technical field searched                      Int. Cl(7) G06F17/60  
-Prior art document

- FILED 5-28-03* { 1. Unexamined Japanese Patent Application KOKAI Publication No. 2000-222486  
2. Unexamined Japanese Patent Application KOKAI Publication No. H07-230442  
3. Unexamined Japanese Patent Application KOKAI Publication No. H10-011498

*FILED 2-3-03* -4. Unexamined Japanese Patent Application KOKAI Publication No. H09-006838

This record is not a component of the reasons for refusal.

If you have any questions regarding this Notification of Reasons for Refusal, or if you request an interview, please contact the following.

4th Examining Section, Electronic Commerce                      Naozumi IWAMA  
TEL 03-3581-1101                      ext. 3562  
FAX 03-3501-0737

## 拒絶理由通知書

特許出願の番号 特願 2000-299945  
起案日 平成16年 1月22日  
特許庁審査官 岩間 直純 9287 5L00  
特許出願人代理人 木村 満 様  
適用条文 第29条柱書、第29条第2項

この出願は、次の理由によって拒絶をすべきものである。これについて意見があれば、この通知書の発送の日から60日以内に意見書を提出して下さい。

## 理 由

## A.

この出願の下記の請求項に係る発明は、下記の点で特許法第29条第1項柱書に規定する要件を満たしていないので、特許を受けることができない。

## 記

請求項1-6に対して

請求項1-6に係るものは、「営業管理方法」という人為的取り決めに規定したものであり、「自然法則を利用した技術的思想の創作」に該当しない。

請求項7-19, 20に対して

請求項7-19に係るものは、形式的には「営業管理システム」であり、「物」の発明として記載されている。しかしながら、実質的なハードウェア資源について何ら記載されておらず、また、ソフトウェアによる処理に関する記載も著しく抽象的であり、「ソフトウェアによる情報処理が、ハードウェア資源を用いて具体的に実現されている」とは言えない。

同様に、請求項20に係るものについても、形式的には、「プログラムを記録したコンピュータ読み取り可能な記録媒体」であるが、「ソフトウェアによる情報処理が、ハードウェア資源を用いて具体的に実現されている」とは言えない。

## B.

この出願の下記の請求項に係る発明は、その出願前日本国内又は外国において頒布された下記の下記の刊行物に記載された発明又は電気通信回線を通じて公衆に利用可能となった発明に基いて、その出願前にその発明の属する技術の分野における

通常の知識を有する者が容易に発明をすることができたものであるから、特許法第29条第2項の規定により特許を受けることができない。

請求項1-20に対して

引用文献1には、商談プロセスの作成及び管理を行う（主に【0069】-【0074】を参照）営業生産性向上支援システムが記載されている。

評価等の各種情報の表示をどのような条件でどのような態様で行うかは、当業者が適宜設計的に決定し得た事項であると認める。

よって、請求項1-20に係る発明は引用文献1に基づき、当業者が容易に想到し得たものと認める。

引用文献等一覧

1. 特開平09-160979号公報

---

#### 先行技術文献調査結果の記録

・調査した分野 IPC第7版 G06F17/60

・先行技術文献

1. 特開2000-222486号公報
2. 特開平07-230442号公報
3. 特開平10-011498号公報
4. 特開平09-006838号公報

この先行技術文献調査結果の記録は、拒絶理由を構成するものではない。

---

この拒絶理由通知の内容に関するお問い合わせ、または面接のご希望がございましたら下記までご連絡下さい。

特許審査第四部電子商取引 岩間直純

TEL. 03 (3581) 1101 内線3562

FAX. 03 (3501) 0737